

Hohenheimer Working Papers Wirtschafts- & Unternehmensethik

Lehrstuhl 560 D

No. 5 (2005)

**Global Governance.
Wirtschafts- und unternehmensethische
Überlegungen zur Entwicklungsökonomie**

Michael Schramm

Im Oktober 2003 hat *Hewlett Packard* an der *Schulich School for Business* in Toronto mit zwei Millionen kanadischen Dollar einen Lehrstuhl für *Corporate Social Responsibility* gesponsert¹. Bei dieser Gelegenheit formulierte die Chefin (CEO) von *Hewlett Packard*, CARLY FIORINA, ein - wie ich finde - nicht uninteressantes grundsätzliches Argument, weshalb auch für eine *company* wie *Hewlett Packard* langfristig kein prinzipieller Widerstreit zwischen dem ethischen und dem ökonomischen *point of view* im Hinblick auf entwicklungspolitische Ziele bestehe:

„Increasing our competitiveness, doing the smart business thing as well as the right moral thing is for us a real simple math equation ... Let me give you the math. We live today as a technology company in a world where only ten percent of the world can afford to buy our products today. And we also live in a world where increasingly, we are finding shortages of engineers and scientists to invent the technology for the future. So, as we look ahead and think about sustainable growth for our company - not just for the next quarter, but for the next decade and the decades beyond - we know that many of the markets, the customers, the talent, the partners, and the ideas are going to come from that other 90 percent of the world that is underprivileged, underaccessed and underserved. It is in our profound, enlightened self-interest to ensure that we tap more talent in more markets - that we build more markets capable of buying and using and understanding our products and technology, and that we build customers around the world. Again, this to me is about the marriage of social and environmental objectives to business objectives, and that's an opportunity to create new value and raise the level of competitiveness of a company“².

FIORINA's Argument bringt zunächst einmal als Diagnose, dass gegenwärtig weite Teile der Weltbevölkerung von den produktiven Transaktionen des globalen Markts ausgeschlossen sind: Nur 10 Prozent der Welt könnten sich als Konsumenten die HP-Produkte leisten, und auch als Produzenten (bei der Entwicklung von Ideen zu neuen Produkten) liegen die Talente von 90 Prozent der Weltbevölkerung weitgehend brach. Ausgehend von dieser Diagnose einer *Exklusion* weiter Teile der Weltbevölkerung wird als ethisch erwünschtes Ziel (als 'the right moral thing') die *Inklusion* dieser Bevölkerungsmehrheit benannt und durch die damit verbundenen positiven *ökonomischen* Effekte begründet - positive ökonomische Effekte sowohl in *weltwirtschaftlicher* Hinsicht (größerer Weltmarkt = breiterer Wohlstand) als auch in *betriebswirtschaftlicher* Hinsicht (mehr innovative Ideen und mehr Konsumenten speziell für die *company Hewlett Packard* durch eine wirkliche Ausschöpfung der ökonomischen Potenziale des Weltmarkts). Die Konsequenz kann für CARLY FIORINA somit nur in einer deutlichen Ausdehnung der globalen Märkte liegen ('build more markets') - mehr Märkte, auf denen mehr Anbieter und mehr Nachfrager einen höheren Wohlstand schaffen, Märkte, in die auch die derzeit ausgeschlossenen 90 Prozent der Weltbevölkerung aktiv integriert sind und Vorteile daraus ziehen können. Und insofern, so FIORINA, bestehe mittel- und langfristig kein prinzipieller Widerstreit zwischen sozialen und geschäftlichen Anliegen, sondern eine Art 'Ehe' zwischen *ethischen* und *ökonomischen* Zielen (= 'the marriage of social to business objectives').

¹ Handelsblatt vom 21./22. November 2003, S. 5.

² FIORINA (2003).

Nun mag dieses kurze Argument CARLY FIORINAS als solches noch etwas zu schlicht gestrickt sein (es thematisiert nicht die möglichen Ambivalenzen von Märkten usw.), dennoch aber bin ich der Auffassung, dass es im Prinzip korrekt ist und dass diese Vision einer Integration aller Menschen in einen sehr viel umfassenderen Weltmarkt den Leitfaden der folgenden wirtschafts- und unternehmensethischen Argumentation zum Thema ‘Global Governance’ bilden kann.

1. ‘Only ten percent of the world’. Diagnose: Exklusionen

Die globalen Einkommensunterschiede sind beträchtlich: Im Jahr 2000 übertraf das Pro-Kopf-Einkommen (PKE) des reichsten Landes der Welt das des ärmsten Landes um mehr als das 130fache; den 10% Reichsten der Weltbevölkerung stand das 35fache dessen zur Verfügung, was die 10% Ärmsten haben; und ein Fünftel der Weltbevölkerung (= 1,2 Mrd. Menschen) lebte im Zustand absoluter Armut, hat also weniger als 1 US-\$ pro Tag zur Verfügung³. Knapp 3 Mrd. Menschen müssen mit weniger als 2 US-\$ pro Tag auskommen. Und es ist völlig klar, dass sich kein einziger dieser 3 Mrd. Menschen irgendein Produkt von *Hewlett Packard* leisten kann.

Untersucht man nun etwas genauer, wie es um das Problem der Armut und der oftmals beklagten ‘wachsenden Kluft zwischen Arm und Reich’ *empirisch* steht, dann wird man zunächst einmal mit einer vielleicht überraschenden Entwicklung konfrontiert: Der *Gini-Index*⁴ oder *Gini-Koeffizient* weist nämlich eine unterschiedliche Entwicklung aus⁵:

Die internationale Ungleichverteilung hat zwar von 1960 bis 1978 zugenommen, ging in den darauffolgenden zwanzig Jahren aber stetig zurück. Im gesamten Beobachtungszeitraum sank der Gini-Index von 0,57 (1960) auf 0,54 (2000). Wir haben also zunächst einmal das Faktum einer *abnehmenden* globalen Ungleichverteilung zu konstatieren⁶. Dieser Befund erklärt sich vornehmlich durch die asiatischen ‘Wachstumswunder’, die sich aufgrund ihres hohen Bevölkerungsanteils gegenüber den bevölkerungsärmeren ‘Wachstumskatastrophen’ (etwa in Sub-Sahara-Afrika) als statistisch dominant erweisen.

³ LORENZ (2003), S. 32.

⁴ Es handelt sich hierbei um eine von dem italienischen Statistiker CORRADO GINI entwickelte Maßzahl, die sich zur Messung von Gleichheit oder Ungleichheit einer Verteilung eignet. Der Gini-Index oder Gini-Koeffizient gibt Auskunft darüber, wie gleich oder ungleich die Vermögen oder Einkommen in einer Bevölkerung verteilt sind. Näherhin ist dieser Index bei völliger Gleichverteilung gleich 0, wenn dagegen eine einzige Person alles hat und alle anderen nichts, dann hat der Index den Wert von 1.

⁵ Vgl. LORENZ (2003), S. 36.

⁶ Zu ähnlichen Ergebnissen kommen BOURGUIGNON / MORRISSON (2002); SALA-I-MARTIN (2002); SCHULTZ (1998).

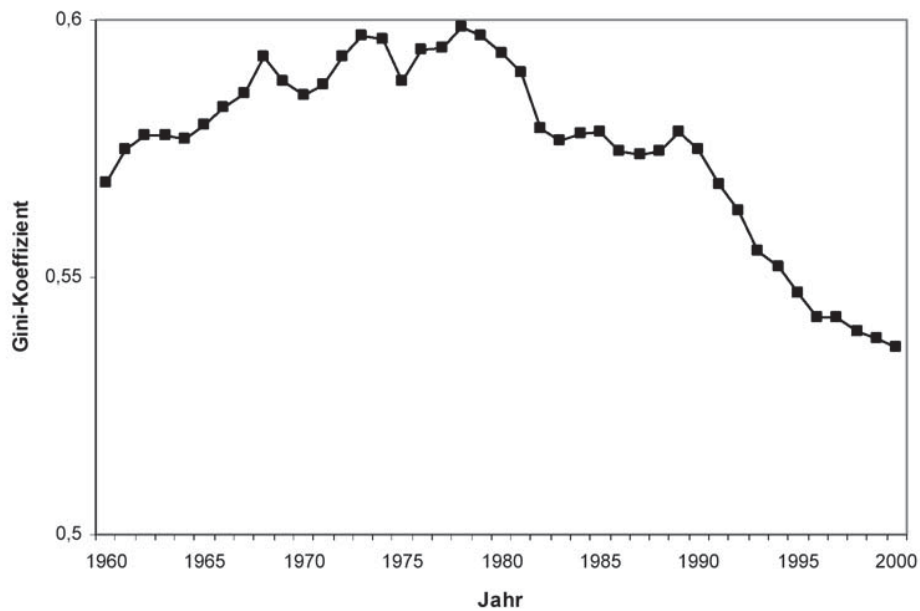


Abb.: Gini-Koeffizienten gewogener KKP-PKE von 111 Ländern
(1960 - 2000)

Quelle: LORENZ (2003, S. 36)

Da es in den letzten Jahrzehnten aber eben ‘Wachstumswunder’ und ‘Wachstumskatastrophen’ gegeben hat, ändert sich das Bild, wenn man etwas differenzierter hinschaut:

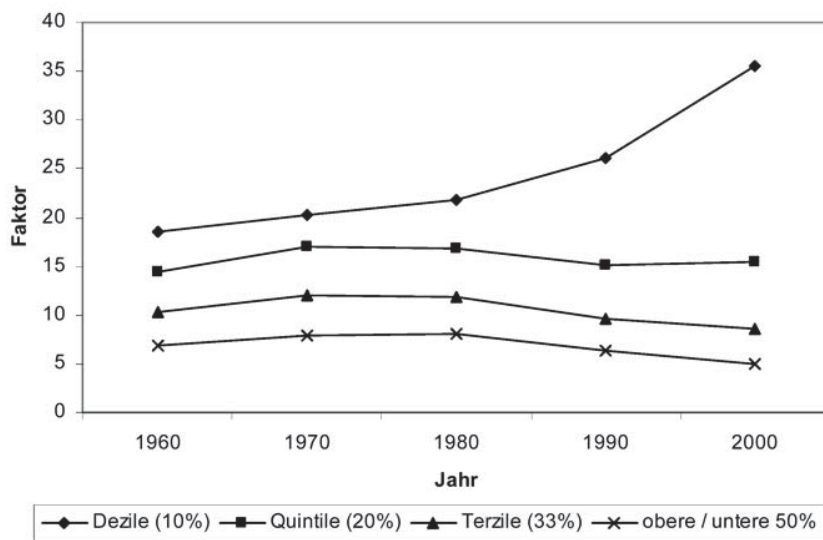


Abb.: Quotienten zwischen den KKP-PKE
der jeweils ärmsten und reichsten Perzentile

Quelle: LORENZ (2003, S. 40)

Das Einkommensverhältnis zwischen den 20 Prozent Reichsten der Weltbevölkerung und den 20 Prozent Ärmsten hat sich von 1960 bis 2000 unterschiedlich entwickelt: Die 20 Prozent Reichsten verfügten im Beobachtungszeitraum halbwegs *konstant* über ein 15 mal so hohes Einkommen wie die 20 Prozent Ärmsten. Vergleicht man dagegen die Relation zwischen den 10% Reichsten und den 10% Ärmsten der Welt, dann ist eine deutlich wachsende Kluft in der *Relation* zu diagnostizieren (vom 18,5fachen 1960 auf das 35,5fache in 2000)⁷. Dagegen hat die Ungleichverteilung *abgenommen*, wenn man die obersten und untersten 33% oder 50% gegenüberstellt. D.h.: Im Blick auf die Entwicklung der globalen Einkommens*relationen* muss man differenzieren. Wir haben ‘Wachstumswunder’ (wie etwa Taiwan oder Südkorea), wir haben aber auch ‘Wachstumskatastrophen’ (wie etwa im Tschad oder im Kongo). Die ‘Wachstumskatastrophen’ (insbesondere in Sub-Sahara-Afrika) sind dabei regelmäßig Regionen, die an der Globalisierung kaum Anteil haben, die also nicht hinreichend in die globalen Märkte integriert sind.

Dies bestätigt die allgemeine Diagnose von CARLY FIORINA, dass die Wurzeln des Armutproblems nicht zuletzt darin zu suchen sind, dass gegenwärtig noch zu viele Teile der Weltbevölkerung von den produktiven Transaktionen des globalen Markts ausgeschlossen sind. Und auch bei denjenigen armen Bevölkerungsteilen, deren Relation zu den Reichen sich nicht verschlechtert hat, ist absolut immer noch eine viel zu geringe Inklusion in die weltweiten Märkte zu verzeichnen. Diese Diagnose einer Exklusion weiter Teile der Weltbevölkerung findet sich auch bei dem Wirtschaftsethiker KARL HOMANN: „Gegenwärtig sind vier Milliarden Menschen von den produktiven Interaktionen der Gesellschaft ausgeschlossen. Damit bleiben [...] gewaltige Ressourcen ungenutzt“⁸. Nun werden dabei nicht nur *ökonomische* Potenziale ‘verschenkt’, es handelt sich auch um ein eminent *ethisches* (Gerechtigkeits)Problem. Damit komme ich zum zweiten Punkt, in CARLY FIORINAS Worten: zu dem „right moral thing“, also zur Gerechtigkeit als dem *moral point of view*.

2. ‘the right moral thing’. Gerechtigkeit als *moral point of view*

Die Tatsache, dass es Arme gibt in der Welt, ist natürlich eine *beklagenswerte* Tatsache. Aber damit ist noch nicht gesagt, dass es sich auch um eine *ungerechte* Tatsache handelt. Denn es könnte ja auch sein, dass diese Ungleichheiten schlicht und ergreifend ein *unabänderliches* Schicksal, ein leider nicht abwendbares Unglück sind. Zu einem *Gerechtigkeits*problem wird das *Unglück* der Armut nur dann, wenn es *änderbare* Spielregeln sind, die zu diesem Unglück führen.

Aber bevor wir zu einigen dieser Spielregeln kommen, möchte ich zunächst einmal fragen, was denn eigentlich Gerechtigkeit ist. Denn mit dem Gerechtigkeitstheoretiker JOHN RAWLS (*1921; †2002) muss man einräumen: „[W]as gerecht und ungerecht sei, ist gewöhnlich umstritten“⁹. Auf Gerechtigkeit berufen sich alle, und meinen gleichzeitig alle etwas anderes damit. Und da hilft uns auch die klassische Definition von ‘Gerechtigkeit’ nicht weiter, die da

⁷ LORENZ (2003), S. 39.

⁸ HOMANN (2003), S. 62. Es sei darauf hingewiesen, dass hier nicht der systemtheoretische Exklusionsbegriff verwendet wird, der davon ausgeht, dass ein Armer keineswegs *weniger* in das Wirtschaftssystem inkludiert als ein Reicher.

⁹ RAWLS (1971 / 1979), S. 21.

besagt, Gerechtigkeit heiße, ‘jedem das Seine’ zu geben (*suum cuique tribuere*). Diese Formel findet sich schon bei dem griechischen Dichter SIMONIDES (*556; †468 v.Chr.)¹⁰, bei PLATON (*427; †347 v.Chr.)¹¹, ARISTOTELES (*384; †322 v.Chr.)¹² und CICERO (*106; †43 v.Chr.)¹³, bei dem römischen Juristen DOMITIUS ULPIAN(US) (*170; †228) oder später dann auch bei THOMAS VON AQUIN (*1225; †1274)¹⁴. Am bekanntesten ist die Formulierung bei ULPIAN(US) (*170; †228): „Gerechtigkeit ist der beständige und dauerhafte Wille, jedem das Seine zu geben (*Iustitia est constans et perpetua voluntas ius suum cuique tribuendi*)“¹⁵. Wenn also jeder ‘das Seine’ bekommt, dann ist man jedem gerecht geworden. Hier schließt sich sofort die Frage an: Was (zum Teufel) ist denn ‘das Seine’? Und diese Frage, was jeweils ‘das Seine’ ist, kann man in der Tat sehr unterschiedlich beantworten:

- Das kann heißen, dass jeder *das Gleiche* bekommen sollte, auf unser Thema angewandt: dass jeder Mensch weltweit das gleiche Wohlstandsniveau zur Verfügung haben sollte.
- Es könnte aber auch bedeuten, dass jedem *das absolut Notwendige* zusteht, also das, was jeder Mensch unbedingt zum Leben braucht (*basic needs*) - wobei sich dann natürlich gleich die Frage stellt: Ist 1 \$ pro Tag das absolut Notwendige, oder sind es 2 \$ pro Tag usw.?
- Und schließlich könnte man die Definition auch in *zynischer* Weise verwenden, wie es etwa die Nazis taten, die die Formel ‘Jedem das Seine’ in das Eingangstor zum Konzentrationslager Buchenwald (bei Weimar) geschmiedet haben. Auf unser Thema angewandt wäre das etwa die zynische Position, die sagt: ‘Wenn die Schwarzen in Afrika unfähig sind, eine halbwegs funktionierende Wirtschaft auf die Beine zu stellen, dann *bekommen* sie eben ‘*das Ihre*’, also Armut und Hunger - ‘jedem das Seine’.

Nun liegt der Grund dafür, dass wir auf die Frage, was denn ‘das Seine’ sei, so *unterschiedliche* Antworten bekommen, darin, dass die Menschen dazu neigen, die Dinge von *ihrer* Warte aus zu sehen, woraus eine mehr oder minder ausgeprägte *Parteilichkeit* resultiert. Insbesondere in den moderneren Gerechtigkeitstheorien hat man sich daher eingehend mit der Frage befasst, mit welchen *Verfahren* bei Gerechtigkeitsdissensen eine größere *Unparteilichkeit* hergestellt werden könnte. Denn es dürfte den meisten Leuten mehr oder minder plausibel erscheinen, dass man gerechten Lösungen näher kommt, wenn man den Standpunkt einer *unparteilichen* Bewertung einnimmt. Und dem Standpunkt einer unparteilichen Bewertung wiederum kommt man näher, wenn man sich bestimmten *Verfahren* unterwirft.

Das einschlägigste Verfahrensmodell, das (vermutlich) von einem der Nobelpreisträger für Wirtschaftswissenschaften aus dem Jahr 1994, JOHN C. HARSANYI (*1920, †2000), entwickelt wurde¹⁶, hat der Moralphilosoph JOHN RAWLS (*1921; †2002) zur wohl bekanntesten aller

¹⁰ So zitiert bei PLATON (Politeia 332c): „το προσηκον εκαστω αποδιδοναι“, der diesen Gerechtigkeitsbegriff selbst aber nur in der Aktivform (‘das Seine *tun*’) bernimmt.

¹¹ PLATON (Politeia 433a ff.). Gerechtigkeit besteht bei Platon nicht darin, dass jeder das Seine bekommt, sondern dass jeder das Seine *tut*.

¹² ARISTOTELES (Rhetorik 1,9): „αρετη δι’ ην τα αν των εκαστοι εχουσι“.

¹³ CICERO (De finibus 5,23): „quae animi affectio suum cuique tribuens [...] iustitia dicitur“. Das *tribuere* findet sich also nicht erst bei ULPIAN, sondern bereits bei CICERO. Vgl. weiter CICERO (off. 1,5).

¹⁴ „Iustitia est habitus secundum quem aliquis constanti et perpetua voluntate ius suum unicuique tribuit“ (THOMAS VON AQUIN, S.Th. II-II 58, 1).

¹⁵ ULPIAN, Fragment 10 aus Ulpianus Liber primus regularum D 1,1; zit. nach Ulpian, hg. v. T. Honoré, Oxford 1982, S. 34.

¹⁶ HARSANYI (1953); HARSANYI (1955). RAWLS hat seine Variante (*veil of ignorance*) erst 1957 publiziert: RAWLS (1957); erweiterte Fassung des Aufsatzes von 1957: RAWLS, JOHN (1958): Justice as Fairness, in: Philo-

modernen Gerechtigkeitstheorien ausgebaut¹⁷. Wie modelliert RAWLS den *unparteilichen* und uns gerechten Problemlösungen näherbringenden Standpunkt? Bekanntlich arbeitet RAWLS mit einem Gedankenexperiment: Nehmen wir an, die Menschheit dürfte noch einmal von vorne anfangen und würde vor dem Beginn des Weltenlaufs diskutieren, auf welche gesellschaftlichen Spielregeln der späteren Menschheitsgeschichte man sich einigen könnte. Diesen Null-Punkt der Geschichte nennt RAWLS den ‘*Urzustand*’ (*original position*). Der ‘Witz’ dieser Urzustand-Konstruktion ist nun der sog. ‘*Schleier des Nichtwissens*’ (*veil of ignorance*):

- Während den Leuten im ‘Urzustand’ *allgemeine* Informationen (über Marktwirtschaft, Planwirtschaft, Demokratie, Sozialstaatsorganisationsformen usw.) sehr wohl bekannt sein sollen,
- bleiben alle *persönlichen* Daten hinter dem ‘Schleier des Nichtwissens’ verborgen. Den Leuten im Urzustand sind alle Merkmale ihrer späteren *Persönlichkeit unbekannt*: Sie sollen also nicht wissen, ob sie Mann oder Frau sein werden, Weißer oder Schwarzer, Konzernchef oder Arbeitsloser, Katholik oder Moslem oder Atheist, Glückspilz oder Pechvogel, Westeuropäer oder Afrikanerin, sie sollen nicht wissen, welcher Generation sie angehören werden, ob sie schlau oder eher weniger bemittelt sein werden oder Westeuropäer oder Afrikanerin sein werden. Dies alles verbirgt der ‘Schleier des Nichtwissens’¹⁸.

Auf welche Spielregeln würde sich die Leute im Urzustand wohl verständigen? Hinter dem ‘Schleier des Nichtwissens’ würden sie sich nur auf *unparteiliche* Spielregeln verständigen. Denn jeder muss ja damit rechnen, sich dereinst einmal als Konzernchef oder aber als Tellerwäscher wiederzufinden, als Mann oder Frau, als Genie oder als Trottel, als Westeuropäer oder als Afrikanerin. Da man also im Urzustand nicht weiß, zu welcher Partei man gehören wird, wählt man (vorsichtshalber) unparteiliche Grundsätze. RAWLS erklärt daher: „Ein unparteiisches Urteil [...] ist ein solches, das den Grundsätzen entspricht, die im Urzustand beschlossen würden“¹⁹. Der ‘Urzustand’ mit seinem ‘Schleier des Nichtwissens’ ist also ein (wenigstens gedankenexperimentelles) *Verfahren*, mit Hilfe dessen man dem Standpunkt einer unparteilichen Bewertung näherkommen kann (*wenn* man wissen *will*, was als gerecht = unparteilich gelten kann). RAWLS’ Gerechtigkeitstheorie bietet also ein formales Verfahren, um zu testen, was als gerecht eingestuft werden kann, was als ‘the right moral thing’ gelten kann und was nicht. Und stellt sich die Frage, ob und welche der gegenwärtigen Spielregeln des sich globalisierenden Weltmarkts diesem RAWLS-Test standhalten oder nicht standhalten.

sophical Review 67, pp. 164 - 194. HARSANYI hat daher wohl nicht zu Unrecht stets auf der historischen Priorität seiner Idee bestanden (HARSANYI 1975).

¹⁷ RAWLS (1971 / 1979); RAWLS (1992); RAWLS (1993 / 1998); RAWLS (2003).

¹⁸ „Es wird also angenommen, daß den Parteien bestimmte Arten von Einzeltatsachen unbekannt sind. Vor allem kennt niemand seinen Platz in der Gesellschaft, seine Klasse oder seinen Status; ebensowenig seine natürlichen Gaben, seine Intelligenz, Körperkraft usw. Ferner kennt niemand seine Vorstellung vom Guten, die Einzelheiten seines vernünftigen Lebensplanes, ja nicht einmal die Besonderheiten seiner Psyche wie seine Einstellung zum Risiko oder seine Neigung zu Optimismus oder Pessimismus. Darüber hinaus setze ich noch voraus, daß die Parteien die besonderen Verhältnisse in ihrer eigenen Gesellschaft nicht kennen, d.h. ihre wirtschaftliche und politische Lage, den Entwicklungsstand ihrer Zivilisation und Kultur. Die Menschen im Urzustand wissen auch nicht, zu welcher Generation sie gehören“ (RAWLS 1971 / 1979, S. 160).

¹⁹ RAWLS (1971 / 1979), S. 217.

3. 'build more governanced markets'.

Zur Notwendigkeit einer gerechten *Global Governance*

Wir müssen (oder dürfen) auf diesem Globus zusammenleben. Zusammenleben erfordert Spielregeln. Spielregeln wiederum fallen nicht vom Himmel. Vielmehr müssen wir uns die Spielregeln selber geben, wir selber müssen *zweckmäßige und gerechte* Spielregeln entwickeln (nur solche sind auf Dauer konsensfähig). Genau das meint - bezogen auf die globalen Spielregeln - der Begriff der '*Global Governance*'. Der Ausdruck 'Governance' beruht auf dem lateinischen *gubernare* und dem griechischen *kybernân*, womit ursprünglich das Steuern, Lenken eines (Staats-)Schiffs umschrieben wurde. Der Ausdruck '*Global Governance*' bezeichnet daher die Entwicklung von *zweckmäßigen und gerechten* Spielregeln, um die globalen Probleme zu steuern, also das Managen der Weltangelegenheiten. Oder etwas vornehmer: Zweck und Ziel von Global Governance können definiert werden als „Entwicklung eines Institutionen- und Regelsystems und neuer Mechanismen internationaler Kooperation, die die kontinuierliche Problembearbeitung globaler Herausforderungen und grenzüberschreitender Phänomene erlauben“²⁰.

Im Hinblick auf die *entwicklungsökonomische* Problematik lässt sich die wirtschaftsethische Perspektive nun in zwei Formeln packen. Die erste Formel (diejenige von CARLY FIORINA) lautet:

3.1 'build more markets'

Im Hinblick auf die grundsätzliche Frage, in welche Richtung man *prinzipiell* entwicklungsökonomisch lenken sollte (in Richtung Markt oder in Richtung Plan) offenbart man der geneigten Öffentlichkeit kein Geheimnis, wenn man darauf hinweist, dass sich das Steuern (die 'Governance') in Richtung sozialistischer Planwirtschaften (insbesondere auch in Entwicklungsländern) nicht gerade hat bewähren können. Zwei Beispiele:

- *Botswana (Marktwirtschaft) vs. Tanzania (Planwirtschaft)*. Während *Botswana* einen deutlich marktwirtschaftlichen Kurs eingeschlagen hat, der das Land zu einer der am schnellsten wachsenden Volkswirtschaften der Welt gemacht hat (durchschnittliches BIP-Wachstum: 9%; jährliches pro-Kopf-Einkommen in 2003: 3.170 €)²¹, verfolgte *Tansania* seit 1967 bis zur Regierung Regierung MKAPA (seit 1995) unter NYERERE das Modell eines 'Afrikanischen Sozialismus', der das Land in den wirtschaftlichen Ruin trieb. Die völlig unterschiedliche Entwicklung zeigt auch ein Vergleich beider Länder mit der wirtschaftlichen Entwicklung der USA:

²⁰ MESSNER (2000), S. 284.

²¹ Verheerende Auswirkungen hat allerdings die grassierende AIDS-Epidemie in Botswana (knapp 40% der Bevölkerung sind infiziert), die aber mit unterschiedlichen wirtschaftspolitischen Strategien natürlich nichts zu tun hat.

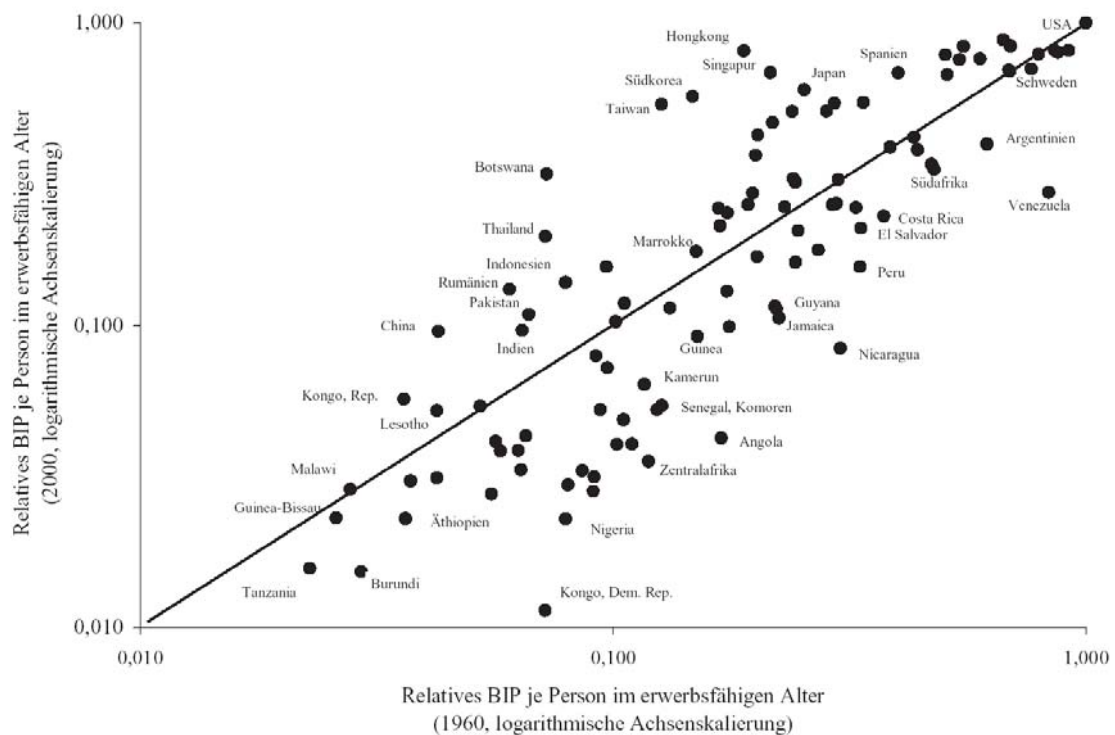


Abb.: BIP je Person im erwerbsfähigen Alter relativ zu den USA
Quelle: HEMMER (2004), S. 8

Nimmt man die USA als Vergleichsmaßstab für die wirtschaftliche Entwicklung zwischen 1960 und 2000, dann haben alle Länder oberhalb der schrägen Linie gegenüber den USA gewinnen können, während alle Länder unterhalb dieser Linie abgehängt wurden. Unschwer ist zu erkennen: Das marktwirtschaftlich orientierte *Botswana* liegt deutlich oberhalb der Linie, während das jahrzehntelang planwirtschaftlich orientierte *Tansania* verloren hat. Die Konsequenz ist relativ eindeutig: Nicht das Abblocken von Märkten, sondern das Generieren und Nutzen von Märkten ist erfolgversprechend. Also: *'build more markets'*!

- Und das zweite Beispiel: *Nordkorea*. Während die wirtschaftlichen Erfolge Südkoreas die Vorteile einer marktwirtschaftlichen Öffnung bestätigen, legen „[d]ie Erfahrungen des einzigen zur Zeit noch verbliebenen Landes, das eine autozentrierte Politik betreibt, Nordkorea, [...] wohl eher den Schluß nahe, daß diese Politik in eine Sackgasse führt“²². Neben der Tatsache, dass Nordkorea 33,9% seines BSPs für militärische Zwecke verbraucht (zum Vergleich: USA: 3,2%; Südkorea: 1,4%) führt die auf der Juche-Ideologie KIM IL SUNGS beruhende Politik straff zentralisierter Planwirtschaft und wirtschaftlicher Abschottung zu chronischen Handelsdefiziten (in: 2002: 888 Mio. US-\$), verheerendem Devisenmangel (Auslandsverschuldung in 2002: 12,9 Mrd. US-\$ = 78,6% des BIP) und einem Pro-Kopf-BIP, das mit 1.300 US-\$ (in 2003) mit demjenigen des Tschad vergleichbar ist. Nicht ein-

²² WAGNER / KAISER (1995), S. 85.

mal die Mindestversorgung der Bevölkerung ist gewährleistet, da mehr als eine Million Tonnen Weizen pro Jahr fehlen.

Insofern kann die Schlussfolgerung nur lauten: *'build more markets'*. Es hat sich als zweckmäßig erwiesen, dass auch die Entwicklungsländer ihre Wirtschaftspolitik *marktwirtschaftlich* aussteuern.

Allerdings richten sich bei diesem Fingerzeig immer auch drei Finger auf uns selber: Wenn man gegenüber den Entwicklungsländern die Devise *'build more markets'* ausgibt, dann muss diese Devise natürlich auch für die westlichen Industriestaaten gelten. Die *Doppelmoral*, von den Entwicklungsländern marktwirtschaftliche Öffnungen zu verlangen, während man selber die einheimischen Märkte und Produzenten schützend abschirmt und zu protektionistischen Maßnahmen²³ greift, ist wirtschaftsethisch nicht akzeptabel. Und trotz aller Fortschritte in den letzten Jahren (aktuell etwa: 'Doha-Runde') gehen allein „[d]urch den Agrarprotektionismus der Industrieländer [...] nach Berechnungen der Weltbank den Entwicklungsländern pro Jahr rund 63 Milliarden US-Dollar verloren“²⁴ (Stand: 2000). Dabei besteht das Problem nicht nur darin, dass die Industriestaaten ihre Produzenten künstlich stützen; zusätzlich tragen unsere Subventionen noch massiv zu einem Verfall der normalen Weltmarktpreise bei, was die Produzenten in den Entwicklungsländern wiederum zwangsläufig in den Ruin treibt. Ein Beispiel hierfür ist die Parallelbewegung von Baumwoll-Subventionen (hier insbesondere durch die USA) einerseits und dem (nachfolgenden) Weltmarktpreisverfall andererseits:

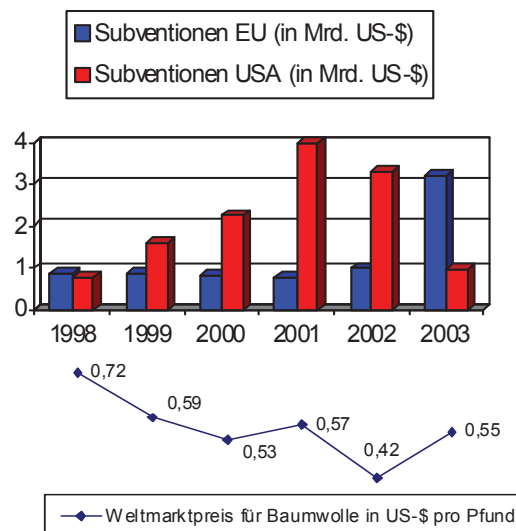


Abb.: Verfall des Weltmarktpreises von Baumwolle aufgrund von Subventionen

Quellen: ICAC, Weltbank, Bremer Baumwollbörse

²³ Zum Protektionismus gehören *'tarifäre Handelshemmnisse'* (z.B. Zölle) und *'nicht-tarifäre Handelshemmnisse'* (z.B. mengenmäßige Einfuhrbeschränkungen, Importverbote, Subventionen). Für Agrarprodukte ist insbesondere die sog. *'Zolleskalation'* zu nennen. Die Zollsätze sind hier in der Höhe nach dem Verarbeitungsgrad der Importe gestaffelt: Während für *Rohstoffe* keine oder nur geringfügige Zölle bestehen, steigt der Zollsatz für Güter höherer Verarbeitungsstufen an. Die Entwicklungsländer werden dadurch künstlich in der Rolle von reinen Rohstoffexporteuren gehalten, wiewohl sie auch bei weiterverarbeiteten Produkten konkurrenzfähig wären.

²⁴ DEUTSCHER BUNDESTAG (2002 / Hg.), S. 143; vgl. auch S. 464.

Nach Schätzungen der UNCTAD²⁵ könnte ein durch Protektion nicht behinderter Marktzugang, der eine Nutzung komparativer Kostenvorteile ermöglichte²⁶, den Entwicklungsländern zusätzliche Einnahmen von 700 Mrd. US-\$ pro Jahr bescheren; diese Summe entspricht 65% ihrer derzeitigen Warenexporte. Zum Vergleich: Die Mittel aus der Entwicklungszusammenarbeit aller OECD-Länder belaufen sich derzeit auf etwa 50 Mrd. US-\$, also auf nur 7,1% der möglichen Zusatzeinnahmen bei fairem Marktzugang.

Insgesamt dient jedenfalls nur eine volle Integration der Entwicklungsländer in einen nicht protektionistisch verzerrten Weltmarkt dem Ziel, die Entwicklungsländer aus der Abhängigkeit von ihren einseitigen, auf Rohstoffe konzentrierten Exportstrukturen zu befreien. Solange aber die entsprechenden Defizite der Weltwirtschaftsordnung nicht behoben sind, bleibt „Entwicklungshilfe nur eine nachträgliche partielle Kompensation für vorenthaltenen Freihandel“²⁷. Der Protektionismus ist daher eine klare ‘Ausbeutung’ der Entwicklungsländer und seine Beendigung eine der wichtigsten wirtschaftsethischen Forderungen. Das ‘*build more markets*’ muss also für alle Beteiligten gleichermaßen gelten. Aus ethischer, also gerechtigkeits-theoretischer Perspektive ist jedenfalls zu sagen, dass die Parteien in einem RAWLS’schen ‘Urzustand’ hinter einem ‘Schleier des Nichtwissens’ dieser Doppelmoral ihre Zustimmung zweifelsohne verweigern würden; der Protektionismus ist daher wirtschaftsethisch als *ungerecht* einzustufen.

Soweit dieses Hohelied des Marktes. Nun sind allerdings Märkte nicht per se immer nur produktiv und wirtschaftsethisch erwünscht. Daher nun die zweite Formel, die die Formulierung von CARLY FIORINA in Richtung einer *Global Governance* modifiziert:

3.2 ‘*build more governanced markets*’

Das Problem, das hinter einer gegebenenfalls notwendigen Gestaltung von Märkten, einer Steuerung im Sinne einer *Governance* von Märkten steht, ist die Tatsache, dass der Marktwettbewerb als solcher *nicht* zwischen fehlender Leistung und einer moralisch motivierten Zurückhaltung *unterscheiden* kann²⁸. Deswegen ist die Wettbewerbslogik, die einerseits für die segensreichen Wirkungen von Märkten verantwortlich ist (Entdeckung von Innovationen, kostengünstigen Produktionsverfahren usw.), die gleiche, welche mit derselben ‘Härte’ moralisch (gesellschaftlich) *unerwünschte* Ergebnisse produzieren kann. Ein Lehrbuchbeispiel der Möglichkeit solcher ruinöser Wettbewerbsprozesse ist das Dilemma, in dem sich zwei konkurrierende Unternehmen im Hinblick auf das Ziel eines ökologiegerechten Produzierens befinden:

²⁵ UNCTAD (2002), p. 136: „Regarding potential markets in industrial countries, it was estimated in *TDR 1999* that by the year 2005 developing countries would be able to earn an additional \$ 700 billion from annual exports of a number of low-technology, labourintensive products if protectionist barriers were dismantled. This amounts to about 35 per cent of the total export earnings or 60 per cent of earnings from manufactured exports that the developing countries registered at the beginning of 2000“.

²⁶ Einschränkung ist allerdings zu erwähnen, dass sich komparative Kostenvorteile auch aus ethisch problematischen sozialen oder ökologischen Produktionsbedingungen ergeben können.

²⁷ REICHEL (1994), S. 246.

²⁸ HOMANN / PIES (1991, S. 610f).

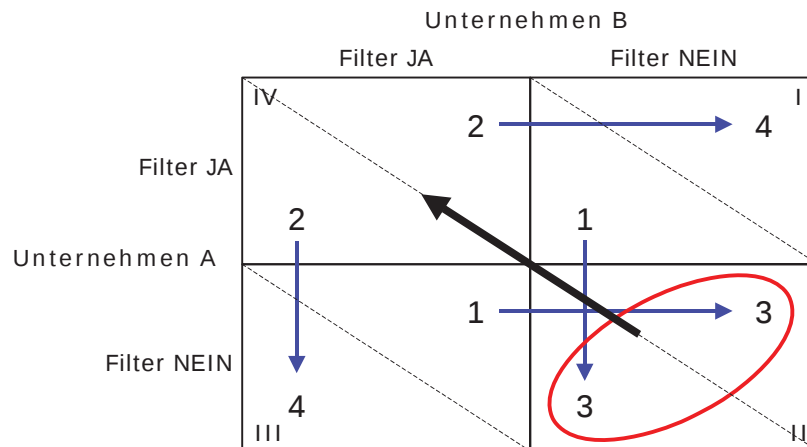


Abb.: Das Ökologiedilemma der Marktlogik

- Nehmen wir an, das Papierunternehmen A baut zum Zweck der Reduzierung von Schadstoffemissionen eine teure Filteranlage ein, Unternehmen B jedoch nicht - dann räumt B den Markt (hat keine Filteranlagenkosten) und erwirtschaftet - sagen wir - vier Gewinneinheiten, während Unternehmen A sich mit einer Gewinneinheit begnügen muss (Quadrant I).
- Dasselbe gilt auch umgekehrt, wenn A keinen Filter einbaut, wohl aber B (Quadrant III).
- Entschließen sich beide jedoch dazu, Filteranlagen zum Einsatz zu bringen und somit die Schadstoffemissionen zu vermeiden, gewinnen beide nur noch je zwei Einheiten, da die Kosten für die Filteranlagen auf den Produktpreis überschlagen werden müssen, was den Absatz etwas senkt (Quadrant II).
- Sparen sich beide die Filteranlagenkosten, bleibt der Produktpreis niedriger und beide erhalten dann je drei Gewinneinheiten (Quadrant II).

Versetzen wir uns nun in die Situation des Unternehmens A. Die Firma steht vor folgenden Entscheidungsalternativen:

- Gesetzt den Fall, Unternehmen B baut den Filter ein, dann ist für A NEIN die rationale Option ($4 > 2$).
- Falls B NEIN wählt, ist NEIN für A wieder die dominante Strategie ($3 > 1$).

Analog stellt sich die Entscheidungssituation für das Unternehmen B dar:

- Falls A JA wählt, ist für B NEIN rationaler ($4 > 2$).
- Sollte A NEIN wählen, bleibt NEIN für B wiederum die rationale Option ($3 > 1$).

Für beide Unternehmen ist also NEIN die dominante Strategie, und die - hier: ruinöse - Logik des Wettbewerbsdilemmas führt unweigerlich dazu, dass beide unökologisch weiterproduzieren werden (müssen). Denn würde eine Unternehmerin aus der moralischen Motivation heraus, die Schöpfung bewahren zu wollen, *als einzelne* - im Gegensatz zu ihren Konkurrenten - eine Filteranlage einbauen, dann würde sie von der Wettbewerbslogik aus dem Markt verdrängt, und zwar *ohne* die Welt moralisch verbessert zu haben. Wenn man das gesellschaftlich nicht will, wenn es also erwünscht ist, dass die Unternehmen den Quadranten II wählen, dann besteht hier Ordnungsbedarf (Selbstverpflichtungen der gesamten Branche, Ökosteuern, Umweltzertifikate usw.). In solchen Fällen muss der Markt durch geeignete Spielregeln ge-

ordnet werden, es ergibt sich ein Bedarf nach einem ‚governanced market‘. Märkte brauchen gegebenenfalls Regeln. Es geht um geregelte = ‚governanced markets‘. Hierzu drei Beispiele:

➤ **Beispiel 1: ‘Lausige’ Jobs bei Nike-Vertragspartnern**

Seit Jahrzehnten steht *Nike* - mit über 33% Weltmarktanteil unangefochtener Marktführer in der Sportschuhbranche (Umsatz in 2003: 12,4 Mrd. \$) - im Kreuzfeuer der Kritik von Menschenrechts- und Labor-Rights-Aktivist²⁹. Das Problem rührt daher, dass *Nike* schon seit langem keinen einzigen Schuh mehr selber produziert, sondern die Fertigung vollständig über Vertragspartner abwickelt: 800 Produktionsstätten von Kontraktoren mit 500.000 Arbeitnehmer/innen in 58 Ländern, vor allem in Südostasien. Der Grund für dieses Vorgehen *Nike*‘s sind natürlich die deutlich niedrigeren Arbeitskosten in Südostasien (durchschnittlich 1,33 US-\$ pro Paar Sportschuhe bei einem Verkaufspreis von 100 \$ oder sogar 150 \$)³⁰. Mit ihren niedrigen Löhnen sind die südostasiatischen Länder als Produktionsstätten für einfachere industrielle Arbeiten sehr attraktiv, sie verfügen über ‘komparative Kostenvorteile’.

Nun berichten Menschenrechtsgruppen und Labor-Rights-Aktivist³¹ insbesondere seit Anfang der 90er Jahre regelmäßig von ethisch bedenklichen Arbeitsbedingungen bei den Kontraktoren in den südostasiatischen Ländern:

- Die örtlichen Mindestlohnbestimmungen würden von den Kontraktoren nicht eingehalten,
- die tägliche Arbeitszeit liege bei 10-12 Stunden (an 6-7 Tagen in der Woche),
- die Arbeitnehmer würden zu (teils unentgeltlichen) Überstunden gezwungen,
- Kinderarbeit sei nicht selten (z.B. BBC-Kamerateam im Oktober 2000),
- die Arbeiter würden darin gehindert, sich gewerkschaftlich zu organisieren,
- es herrschten gesundheitsschädliche Arbeitsbedingungen,
- in manchen Fabriken dürfen die Arbeitnehmer/innen nur einmal am Tag die Toilette aufsuchen,
- und schließlich sind sogar Fälle von körperlicher Züchtigung filmisch dokumentiert (z.B. ein Bericht von ESPN im April 1998).

Und so fehlt es nicht an Aufrufen, die *Nike*-Produkte aus ethischen Gründen zu boykottieren.

Wenn man sich nun wirtschafts- und unternehmensethisch zu diesem Problem äußern soll, dann ist die Wahrheit (wie so oft) etwas komplizierter:

- Zunächst einmal muss man die *relevanten* Alternativen sehen, sich also vor Augen halten, welche Alternativen überhaupt realistisch sind und welche nur ein paradiesisches Wolkenkuckucksheim in Aussicht stellen. Der Nobelpreisträger und Globalisierungskritiker (!) JOSEPH STIGLITZ meint hierzu (m.E. völlig zutreffend): „Menschen im Westen halten die niedrig bezahlten Arbeitsplätze bei Nike vielleicht für reine Ausbeutung, aber viele Menschen in den Entwicklungsländern stellen sich deutlich besser, wenn sie einen Job in einer Fabrik ergattern, als wenn sie weiterhin in der traditionellen Landwirtschaft tätig sind“³¹. Die guatemalische Ökonomin LUCY MARTINEZ-MONT hat diese Position prägnant auf den Punkt gebracht: „Sweatshops [= Ausbeuterbetriebe] are Better Than No Shops. [...] A lousy job is better than no job at all“³². Insofern hat der Ende des Jahres 2004 ausgeschie-

²⁹ Näher zum Fallbeispiel *Nike*: SCHERER (2003).

³⁰ GOLDMAN / PAPSON (1998), p. 11.

³¹ STIGLITZ, JOSEPH (2002 / 2004): Die Schatten der Globalisierung, München: Goldmann, S. 18.

³² MARTINEZ-MONT (1996), p. A14. Und sie schreibt weiter: „Depriving developing countries, even with the best of intentions, of capital and jobs needed to grow out of these centuries-old conditions of poverty will merely ensure the indefinite perpetuation of this misery. [...] Banning imports of child-made goods would eliminate

dene Nike-CEO DONALD KNIGHT nicht nur Unrecht, wenn er 1993 zur Verteidigung seiner *company* vorbrachte: „We’re not gouging anybody. Our gross profits are around 39 percent, right on the industry standard. We make our profit on volume. A country like Indonesia is converting from farm labor to semiskilled - an industrial transition that has occurred throughout history. There’s no question in my mind that we’re giving these people hope“³³. Das Argument lautet: Aufgrund der durch die komparativen Kostenvorteile ermöglichten Teilhabe am Weltmarkt ergeben sich Einkommenssteigerungen, die *dann* die Grundlage für höhere Arbeits- und Umweltstandards sowie für soziale Sicherungssysteme bilden können. Der Freihandelstheoretiker MELVYN KRAUSS schreibt hierzu: „The way to help poor people abroad is to open our markets to them, not force them to adopt U.S. human rights Standards“³⁴.

- Nun ist diese Argumentation in ihrer Allgemeinheit m.E. aber nur die halbe Wahrheit. Was STIGLITZ, MARTINEZ-MONT, KNIGHT oder KRAUSS hier vorbringen, verdient Beachtung. Dennoch aber sollte man einige Dinge unterscheiden: Wenn es nur um einen normalen Wettbewerb ökonomisch ‘komparativer Kostenvorteile’ geht, dann ist es auch *wirtschaftsethisch* in Ordnung, wenn diese Jobs nach Fernost gehen. Das wirtschaftsethische Problem liegt m.E. nicht so sehr in den niedrigeren Löhnen als *solchen*, sondern in einigen *menschenrechtlich* problematischen Arbeitsbedingungen wie z.B. fehlenden gesundheitlichen Basisstandards, Verhinderung von Gewerkschaften oder körperlichen Züchtigungen. Man muss nicht *jedwede* (menschenrechtlich problematischen) Arbeitsbedingungen akzeptieren, um sicherzustellen, dass die Entwicklungsländer ihre komparativen Kostenvorteile nutzen können. Ob man z.B. den südostasiatischen Arbeiterinnen ihre komparativen Kostenvorteile raubt, wenn man sie vor körperlichen Züchtigungen schützt oder einige Basis-Gesundheitsstandards am Arbeitsplatz gewährleistet (die ja auch die Vernichtung von Humankapital verhindern), darf bezweifelt werden. Bezüglich solcher Punkte neige ich zu der Vermutung, dass wir durchaus einige globale *Basis*-Standards anstreben sollten (und können). In diesem Sinn also: ‘governanced markets’³⁵.

➤ **Beispiel 2: Bodenreformen**

Auch für Entwicklungsländer gibt es zu einer *grundsätzlich* marktorientierten Wirtschaftspolitik keine zweckmäßige Alternative gibt. „Marktorientierte Reformen haben in der Regel nicht zu einer Erhöhung der Armut geführt, vielmehr ist der Anteil der absolut Armen gesunken“³⁶. Allerdings hängen die erwünschten Effekte einer *grundsätzlich marktorientierten* Wirtschaftspolitik auch von einigen *sozialen Voraussetzungen* ab. Betrachten wir zum Beispiel die folgende Grafik RICHARD REICHELS, die für die 80er Jahre den Zusammenhang zwischen relativer Einkommensungleichheit und Wirtschaftswachstum in

jobs, hike labor costs, drive plants from poor countries and increase debt. Rich countries would sabotage Third World countries and deny poor children any hope of a better future“ (ebd.).

³³ Zit. nach: ROSENZWEIG (1995), p. 178.

³⁴ KRAUSS (1997), p. 51. „The Asian nations have made it clear they will not be bullied into adopting Western human rights standards. [...] [T]hese self-confident nations will not capitulate to foreign human rights ideas regardless of the commercial pressure placed on them by human rights activists like Oxfam, Christian Aid and Unicef. These charities pose a distinct threat to Western interests, first, by encouraging Western protection against Asian exports and child labor grounds and, second, by souring long-term strategic-relations between Asian and Western nations“ (ebd., p. 52).

³⁵ Die Wahrscheinlichkeit, dass solche Regeln in absehbarer Zeit allüberall implementiert werden, mag eher gering sein. Dennoch aber bin ich prinzipiell (aus ethischen Gründen) dafür.

³⁶ KRUIP (1997), S. 315.

schen relativer Einkommensungleichheit und Wirtschaftswachstum in vier größeren Regionen der Erde abbildet:

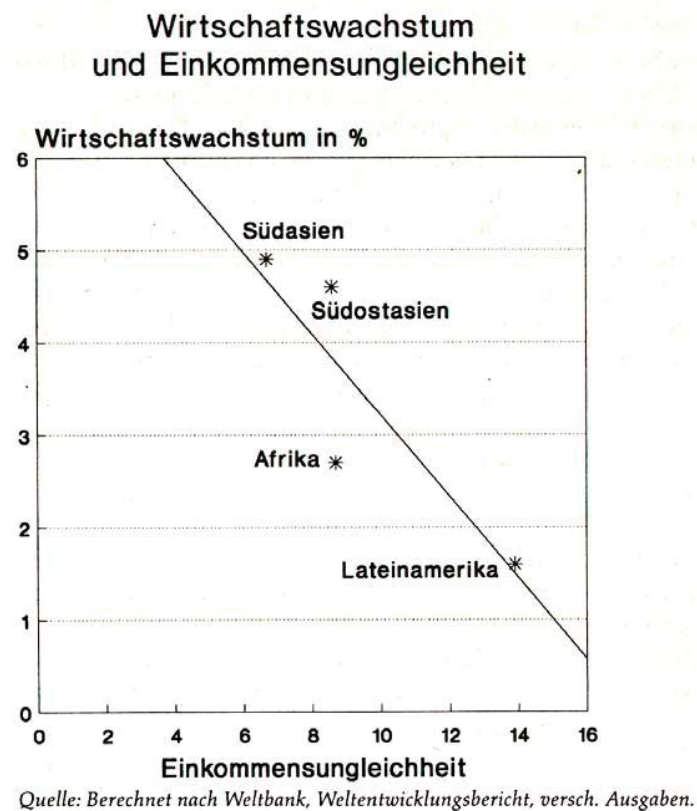


Abb.: Einkommensungleichheit und Wirtschaftswachstum (80er Jahre)

Quelle: REICHEL (1994), S. 43

„Der Zusammenhang ist frappierend! Das Wirtschaftswachstum ist tendenziell um so höher, je gleichmäßiger die Einkommensverteilung ist. Lateinamerika [...] bildet das Schlußlicht!“³⁷. Warum ist das so? In Lateinamerika besteht eine ziemlich *krasse Landbesitzkonzentration*, deren Wurzeln im Großgrundbesitz der Kolonialzeit liegen - eine kontraproduktive Hypothek der Kolonialzeit. Diese Ungleichheit fällt in Lateinamerika traditionell sehr viel dramatischer aus als in Afrika oder Asien³⁸. Und das wirkt sich hemmend auf das Wirtschaftswachstum aus. Der Wirtschaftsethiker KARL HOMANN notiert hierzu: Es kann „das Ausmaß der Ungleichverteilung durchaus so groß werden, daß die große Masse der Bevölkerung mit - stillschweigendem - Leistungsentzug aufgrund fehlender Anreize reagiert. Dies dürfte der Fall sein in Entwicklungsländern mit feudalistischen Strukturen“³⁹. Die Konsequenz kann nur heißen (und das war im 19. Jh. in Deutschland auch nicht anders): *Bodenreformen*. Seit Jahren

³⁷ REICHEL (1994, S. 42).

³⁸ So gehörten noch 1996 in Brasilien 57% (187 Mio. ha) des Agrarlandes 2,8% der Grundbesitzer. Davon waren ca. 100 Mio. ha ungenutztes Brachland. Dem stehen 4,8 Mio. landlose Familien gegenüber, von denen in den Jahren 1990 bis 1996 - im Zuge von nur sehr halbherzig durchgeführten Landreform-Programmen - ganze 80.000 Familien Ackerland zugeteilt bekamen.

³⁹ HOMANN (1989), S. 121, A. 49.

wird von Entwicklungsökonominnen wie HERMANN SAUTTER⁴⁰ oder HANS-RIMBERT HEMMER und HOLGER MARIENBURG hervorgehoben, dass in Ländern mit krasser Landbesitzkonzentration Bodenreformen unabdingbar sind: Es bedarf beim Boden oftmals einer „*Gestaltung der Property Rights [Verfügungsrechte]* [...] *[So]* ist des öfteren [...] eine Umverteilung bisheriger Eigentumsrechte notwendig. Landwirtschaftliche Nutzflächen sind beispielsweise in vielen Entwicklungsländern sehr ungleichmäßig verteilt. Den Bauern fehlt somit der notwendige Komplementärfaktor zu ihrer Arbeitskraft. Sie sind gezwungen, ihre Flächen zu pachten, und begeben sich bei sehr konzentrierten Besitzverhältnissen in die Abhängigkeit des Verpächters. [...] Die Durchführung einer Bodenreform muss deshalb zusammen mit der Erweiterung der Zugangschancen zum Kapitalmarkt und der Humankapitalbildung bei der Gestaltung marktwirtschaftlicher Reformen unbedingt berücksichtigt werden“⁴¹. Dabei ist es notwendig, dass solche Bodenreformen von einer gleichzeitigen Entwicklung von Märkten begleitet sind, um für die Kleinbauern die entsprechenden Produktionsanreize zu setzen.

4. ‘the marriage of social to business objectives’. Die Zeit drängt: Unternehmensethische Bemühungen

‘Governanced markets’ erfordern zum Teil globale Spielregeln. Nun haben wir heute einerseits eine sich globalisierende Wirtschaft vor uns, haben aber andererseits (noch) *kein* hinreichend ausgebautes System globaler Spielregeln. Und welche globalen Regeln auch immer hier wirklich zweckdienlich sind und welche nicht - wir werden sie so schnell nicht bekommen. Da ‘Global Governance’, die Implementation von ‘governanced markets’ also eine langwierige Angelegenheit ist, drängt angesichts der laufenden Probleme die Zeit. Genau hier kommt, so der Ökonom und Unternehmensethiker JOSEF WIELAND, die *unternehmensethische* Dimension ins Spiel: „Wenn wir darauf warten, dass wir [...] multilaterale Abkommen bekommen zu Kinderarbeit oder ähnlichen Dingen, dann würden in der Zwischenzeit einfach zu viele Kinder sterben. Diese Zeit haben wir überhaupt gar nicht, auch moralisch gesehen, deshalb muss man alles begrüßen, was [...] auf der Selbstbindungsebene *[der Unternehmen]* basiert“⁴². Genau darin besteht ja auch die Idee des von Kofi Annan 1999 initiierten ‘Global Compact’ der UNO, nämlich die Unternehmen zu *unternehmensethischen* Bemühungen zu ermutigen. Um diesbezüglich nicht nur über allen empirischen Wassern schwebende Moralappelle zu verlautbaren, möchte ich zur Illustration ein praktisches unternehmensethisches Beispiel hierzu heranziehen:

➤ Fallbeispiel: Migros und die Kinderarbeit

Die *Migros* ist der größte Einzelhändler der Schweiz. Sie erzielte in 2002 einen Umsatz von 20,2 Mrd. CHF (= 13,3 Milliarden €), gut 80.000 Beschäftigte arbeiten für die *Migros*. Über diese ökonomischen (Erfolgs)Daten hinaus ist die *Migros* aber auch ein Unternehmen mit einer ausgewiesenen *unternehmensethisch* orientierten Unternehmenstradition. Bereits in den 15 Thesen des Unternehmensgründers GOTTLIEB DUTTWEILER (*1888; †1962) von 1950 heißt

⁴⁰ SAUTTER (1991); SAUTTER (1992).

⁴¹ HEMMER / MARIENBURG (2000), S. 37f.

⁴² JOSEF WIELAND in einer Diskussion im Wirtschaftsministerium (Berlin 2003). *Quelle:* <http://www.chat.targetnew.net/bmwi/startwin.html> (Zugriff am 28. Dezember 2003).

es: „Das öffentliche Bekenntnis (Vermächtnis) zu dieser Grundidee: Dienen im Glaubenssinn: Glaube an das Gute im Menschen. Das ist auch Glaube an Gott. Dieses Bekenntnis verpflichtet auf das oft erwähnte Christentum im Alltag. [...] Unser allgemeines Bekenntnis, dass der Mensch in den Mittelpunkt des Wirtschaftens gestellt werden müsse, hat für unsere Genossenschaften besondere Gültigkeit“⁴³. Sätze dieser Art sind bei der *Migros* nun nicht nur moralisierendes Gerede, vielmehr ist diese unternehmensethische Grundorientierung auch heute noch real präsent⁴⁴. Und ein konkretes Beispiel für die unternehmensethischen Bemühungen der Migros ist in der südindischen Textilhauptstadt Tirupur die *Migros-Kids-School*, die mittlerweile 750 Kindern einen Platz bietet. Der *Bau* dieser Schule, die im Dezember 2000 eröffnet wurde, wurde über die Migros-Stiftung ‘K.I.D.S.’ (= *Kids In Deficient Situations*) finanziert. Die *laufenden Kosten* dagegen (Bücher, Schuluniformen, Gehälter, den Schulbus und die Strom- und Wasserversorgung der Schule) werden über ein denkwürdiges *Etikettensystem* gedeckt.



Und zwar können die *Migros*-Textillieferanten bei K.I.D.S. freiwillig Etiketten erwerben und der Textilie anhängen, wobei eine Etikette 2 Rupien kostet (das entspricht etwa 3,5 Cent⁴⁵), wovon 1,69 Rupien in den Fond der Schule fließen. Für die Konsumenten der *Migros*-Supermärkte signalisiert die Etikette: ‘Hiermit kannst Du Kinder in Indien unterstützen’, und der *minimale* (!) Aufpreis von 3,5 Cent führt - so die Verkaufslogik - zu vermehrtem Kauf mit gutem Gewissen.

Der Zweck einer solchen Schule besteht darin, Kinderarbeit und/oder -prostitution zu verhindern. Denn Kinderarbeit ist in Entwicklungsländern ja kein Zufall: Die Familien bzw. die Kinder selber brauchen den Lohn aus der Kinderarbeit schlicht und ergreifend zum blanken Überleben. Also ist eine Ganztageschule mit Verpflegung faktisch die einzige Möglichkeit, um die Kinder von der Strasse (der Prostitution) oder der Kinderarbeit fernzuhalten; und zusätzlich stellt eine solche Schule noch eine Investition in das Humankapital der Kinder dar, was deren Zukunftsperspektiven verbessert. Man mag nun sagen: Bei den Bevölkerungsmassen in Indien ist eine solche Schule doch kaum mehr als ein Tropfen auf den heißen Stein. Das ist sicher richtig, dennoch aber ist eine solche Schule besser als nichts. Sie ist für hunderte von Kindern eine Alternative zur Kinderarbeit – und sie ist *ein* kleiner Baustein auf dem langen Weg einer ‚Global Governance‘.

⁴³ Quelle: http://www.kulturprozent.ch/kulturprozent/Das_kulturprozent/Idee/Thesen/Thesen.htm# (Zugriff am 3. März 2005).

⁴⁴ Es ist daher nicht nur eine Sonntagspredigt, wenn BERNHARD MOERI, ‘Verantwortlicher Soziales Non Food’ bei MIGROS, in 2003 erklärt: „Es geht darum, dass das soziale Gedankengut und auch die ethischen Prinzipien des Migros-Gründers Gottlieb Duttweiler nach wie vor in diesem Konzern existent sind und weitergetragen werden“. (BERNHARD MOERI, ‘Verantwortlicher Soziales Non Food’ bei MIGROS (2003): http://www.brandeins.de/magazin/archiv/2003/ausgabe_05/schwerpunkt/artikel2.html).

⁴⁵ Im März 2005 belief sich der Wechselkurs einer indischen Rupie auf 0,01744 €.

Literatur

- BOURGUIGNON, FRANÇOIS / MORRISSON, CHRISTIAN (2002): Inequality Among World Citizens: 1820-1992, in: American Economic Review, September 2002, pp. 727 - 744.
- DEUTSCHER BUNDESTAG (2002 / Hg.): Schlussbericht der Enquete-Kommission 'Globalisierung der Weltwirtschaft. Herausforderungen und Antworten' (Drucksache 14/9200 vom 12.06.2002), Bonn.
- FIORINA, CARLY (2003): 2003 James Gillies Alumni Lecture (28. Oktober 2003). *Quelle:* <http://www.hp.com/hpinfo/execteam/speeches/fiorina/schulich.html> (Zugriff am 15. Dezember 2004).
- GOLDMAN, ROBERT / PAPSON, STEPHEN (1998): Nike Culture. The Sign of the Swoosh, London: Sage Publications.
- HARSANYI, JOHN C. (1953): Cardinal Utility in Welfare Economics and in the Theory of Risk-Taking, in: Journal of Political Economy 61, pp. 434f..
- HARSANYI, JOHN C. (1955): Cardinal Welfare, Individualistic Ethics and Interpersonal Comparisons of Utility, in: Journal of Political Economy 63, pp. 309 - 321.
- HARSANYI, JOHN C. (1975): Can the Maximin Principle Serve as a Basis for Morality? A Critique of John Rawls's Theory, in: American Political Science Review 69, pp. 594 - 606, here: pp. 594f..
- HEMMER, HANS-RIMBERT (2004): Vorlesung 'Wachstum und Verteilung'. Unterlagen, S. 8. *Quelle:* <http://wi.uni-giessen.de/gi/dl/showfile/Hemmer/5535/Wachstum-Unterlagen.pdf> (Zugriff am 1. März 2005).
- HEMMER, HANS-RIMBERT / MARIENBURG, HOLGER (2000): Ökonomische Strukturanpassungspolitik in Entwicklungsländern (Entwicklungsökonomische Diskussionsbeiträge, No. 29), Giessen: Universität Gießen (Lehrstuhl VWL VI).
- HOMANN, KARL (1989): Demokratie und Entwicklung. Philosophisch-ökonomische Überlegungen zum Thema 'Katholische Soziallehre und Lateinamerika', in: Hünemann, Peter / Eckholt, Margit (Hg.): Katholische Soziallehre - Wirtschaft - Demokratie. Ein lateinamerikanisch-deutsches Dialogprogramm, Mainz / München: Grünewald / Kaiser, S. 93 - 149.
- HOMANN, KARL (2003): Grundlagen einer Ethik für die Globalisierung, in: Pierer, Heinrich von / Homann, Karl / Lübke-Wolf, Gertrude (mit Friemel, Kerstin): Zwischen Profit und Moral. Für eine menschliche Wirtschaft (Edition Initiative und Diskurs, Bd. 1), München / Wien: Hanser, S. 35 - 72.
- HOMANN, KARL / PIES, INGO (1991): Wirtschaftsethik und Gefangenendilemma, in: Wirtschaftswissenschaftliches Studium 20, S. 608 - 614.
- KRAUSS, MELVYN (1997): How Nations Grow Rich. The Case for Free Trade, New York: Oxford University Press.
- KRUIP, GERHARD (1997): Globalisierung als Chance für universelle Solidarität: Situation und Perspektiven der 'Entwicklungszusammenarbeit', in: Höhn, Hans-Joachim (Hg.): Christliche Sozialethik interdisziplinär, Paderborn / München / Wien / Zürich: Schöningh, S. 309 - 336.
- LORENZ, ANDREAS (2003): Die globale personelle Ungleichverteilung: Eine wachsende Kluft zwischen Arm und Reich?, in: Wilamowitz-Moellendorff, Ulrich von (Hg.): Globalisierungsdebatte II: Positionen und Gegenpositionen (Zukunftsforum Politik, Nr. 54; hg. von der Konrad-Adenauer-Stiftung e.V.), Sankt Augustin: Konrad-Adenauer-Stiftung, S. 32 - 46.
- MARTINEZ-MONT, LUCY (1996): Sweatshops are Better Than No Shops, in: Wall Street Journal, June 25, 1996, p. A 14.
- MESSNER, DIRK (2000): Ist Außenpolitik noch Außenpolitik ... und was ist eigentlich Innenpolitik. Einige Beobachtungen zur Transformation der Politik in der Ära des Globalismus, in: Prokla, Nr. 118, Berlin.
- RAWLS, JOHN (1957): Justice as Fairness, in: Journal of Philosophy 54, pp. 653 - 662.
- RAWLS, JOHN (1958): Justice as Fairness, in: Philosophical Review 67, pp. 164 - 194.
- RAWLS, JOHN (1971 / 1979): Eine Theorie der Gerechtigkeit, Frankfurt (M.): Suhrkamp.
- RAWLS, JOHN (1992): Die Idee des politischen Liberalismus. Aufsätze 1978 - 1989 (hg. v. Wilfried Hinsch), Frankfurt (M.): Suhrkamp.
- RAWLS, JOHN (1993 / 1998): Politischer Liberalismus, Frankfurt (M.): Suhrkamp.
- RAWLS, JOHN (2003): Gerechtigkeit als Fairness. Ein Neuentwurf (hg. von Erin Kelly, übers. von Joachim Schulte), Frankfurt (M.): Suhrkamp.
- REICHEL, RICHARD (1994): Markt oder Moral? Entwicklungspolitik auf die ökonomischen Füße gestellt (Fischer Wirtschaft), Frankfurt (M.): Fischer.

- ROSENZWEIG, PHILIP M. (1995): International Sourcing in Athletic Footwear: Nike and Reebok, in: Bartlett, Christopher A. / Ghoshal, Sumantra B. (Eds.): Transnational Management, 2nd ed., Chicago: Irwin, pp. 170 - 182.
- SALA-I-MARTIN, XAVIER (2002): The Disturbing 'Rise' of Global Income Inequality, NBER Working Paper 8904, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- SAUTTER, HERMANN (1991): Armut in Ländern der Dritten Welt als wirtschaftsethisches Problem, in: Zeitschrift für Evangelische Ethik 35, S. 34 - 50.
- SAUTTER, HERMANN (1992): Armut in Entwicklungsländern - Ein wirtschaftsethisches Problem, in: WISU 20, S. 421 - 428.
- SCHERER, ANDREAS GEORG (2003): Multinationale Unternehmen und Globalisierung. Zur Neuorientierung der Theorie der Multinationalen Unternehmung (Ethische Ökonomie; Bd. 9), Heidelberg: Physica.
- SCHULTZ, T. PAUL (1998): Inequality in the Distribution of Personal Income in the World: How it is Changing and Why, in: Journal of Population Economics 11, pp. 307 - 344.
- STIGLITZ, JOSEPH (2002 / 2004): Die Schatten der Globalisierung, München: Goldmann.
- UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT (2002): Trade and Development Report, 2002, New York / Geneva.
- WAGNER, NORBERT / KAISER, MARTIN (1995): Ökonomie der Entwicklungsländer, 3. Aufl., Stuttgart / Jena: Fischer.